

PERENCANAAN SISTEM *PURCHASE ORDER* DENGAN METODE *FORECASTING* BERBASIS APLIKASI UNTUK *SPECIAL OUTLET* DI PT. SINAR SOSRO

Aradea Yudha Prasetyo, Ida Kusnawati Tj.
Program Studi Teknik Industri Universitas 45 Surabaya
Email : sirrosorri@gmail.com

ABSTRACT

Untuk menghindari hilangnya penjualan dan menjamin safety stock di perusahaan horeka, kita perlu suatu metode untuk menghitung, kapan harus menyusun ulang. Ada beberapa metode untuk menghitung dan memutuskan kapan harus menyusun ulang dan berapa banyak yang akan diorder. Salah satu metode tersebut adalah *Reorder Point*. *Reorder* adalah titik saat barang harus dipesan. Dan setelah ini pemesanan kembali dihitung, outlet harus menghitung, berapa banyak unit yang akan dipesan. Dengan perhitungan yang tepat sehingga kedatangan baik akan tepat waktu. Seperti kuantitas minimum order dan *lead time*. Juga, harus sesuai dengan kondisi internal, seperti jumlah stok terakhir dan tren penjualan dalam periode tertentu.

Sejalan dengan kondisi ini, penulis akan merancang sebuah sistem untuk proses menyusun ulang, menggunakan metode *prototype* dan pengendalian bahan baku.

Kata Kunci : *Reorder point* , *sales trend* , *prototype*

Latar Belakang Masalah

Para produsen minuman teh dalam kemasan selaluberinovasi agar dapat merebut hati masyarakat. Untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin beragam, para produsen melebarkan pasar nya ke dunia horeka. Target pasar tak hanya supermarket, minimarket, warung, kini merambah *special outlet*, seperti resto, *fastfood*, bioskop, karaoke keluarga, dan wahana rekreasi.

Sebagai pelopor minuman teh siap minum dalam kemasan, Teh Botol Sosro berusaha senantiasa ada untuk menghilangkan dahaga di setiap saat. Seperti setelah makan, nonton film, bernyayi dan bermain bersama keluarga.

Di era globalisasi ini teknologi terus berkembang, pada bagian pemasaran dapat menerapkan suatu teknologi baru, cepat dan mampu menjangkau secara global dalam waktu yang singkat dan dengan dana yang efisien. Perusahaan dapat menerapkan suatu metode *purchase order* dengan menggunakan media elektronik yang berupa aplikasi, sehingga perusahaan dapat menekan biaya serta dapat meningkatkan ketetapan kerja. Dengan menerapkan metode *purchase order* berbasis web ini dapat terjalin hubungan pekerjaan yang sangat mudah. *Purchase order* secara online dapat mempengaruhi proses informasi dengan tepat.

Tugas akhir ini akan membahas masalah sistem *purchase order* antara supplier yaitu teh botol sosro dan konsumennya yaitu pihak outlet. *Special outlet* adalah pasar yang agak sulit mengelolanya. Karena diperlukan peramalan dan pengaturan stok yang tepat. Maka dari itu sistem ordering yang dilakukan dan di estimasikan haruslah sangat tepat. Apabila terjadi kesalahan pada sistem ordering

maka akan timbul masalah yang akan dihadapi. Antara lain kekosongan stok di outlet dan ketidakpercayaan pihak outlet.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis memiliki harapan dapat memberikan solusi terbaik untuk PT. Sinar Sosro dalam aktivitas kerja khususnya dibagian penjualan spesial outlet.

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pemilihan judul yang telah penyusun paparkan di atas, maka penyusun merumuskan masalahnya adalah bagaimana merancang sistem *purchase order* menggunakan perhitungan metode *forecasting* dan berbasis aplikasi, agar dapat menghasilkan laporan – laporan yang tepat dan sesuai kebutuhan.

Definisi Dasar Sistem

Sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau menyelesaikan suatu sasaran tertentu. Menurut Moekijat dalam Prasjo dan Riyanto (2011:152), berpendapat bahwa “Sistem adalah setiap sesuatu yang terdiri dari obyek - obyek, atau unsur - unsur, atau komponen - komponen yang bertata kaitan dan bertata hubungan satu sama lain, sedemikian rupa sehingga unsur-unsur tersebut merupakan satu kesatuan pemrosesan atau pengolahan yang tertentu”. Berdasarkan pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem adalah jaringan kerja atau seperangkat elemen-elemen yang disatukan dan dirancang untuk mencapai tujuan bersama.

Definisi Data

Data adalah fakta dari sesuatu, kejadian, aktifitas dan transaksi yang dicatat, diklasifikasikan dan disimpan berupa angka, tulisan, gambar, suara ataupun tokoh namun belum diorganisasikan dalam bentuk yang dapat dimengerti. Data dapat berbentuk nilai yang terformat, teks, citra, audio, dan video.

Konsep Dasar Surat Order Pembelian

Surat order pembelian (PO) yaitu dibuat oleh bagian pembelian berdasarkan informasi dalam surat permintaan pembelian. Surat order pembelian akan dibuat rangkap 3. Lembar pertama akan dikirim ke pemasok, sedangkan lembar kedua dan ketiga akan diarsip oleh departemen pembelian. Surat order pembelian juga difungsikan untuk merekam barang yang diterima.

Penelitian Terdahulu

Berikut ini adalah penelitian yang telah dilakukan dan memiliki korelasi yang searah dengan penelitian yang akan dibahas dalam skripsi ini, antara lain:

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti Dan Tahun	Judul	Hasil
1	Siti Nurani. 2014.	Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Sony Toko Buku & Sport.	Saat ini laporan penjualan yang ada masih jauh dari praktis dan efisien. Selain banyaknya sumber dokumen yang ada dan tersebar di beberapa tempat termasuk sulitnya mengolah data dari beberapa faktur, nota dan supplier yang berbeda juga. Prospek pertumbuhan konsumen sekaligus prospek usaha dagang ini dengan tetap menerapkan sistem yang ada bisa dibilang riskan karena pertumbuhan kompetitor atau pesaing di area toko ini baik di toko utama maupun di cabang-cabangnya. Namun dipastikan dapat bisa lebih berkembang menyaingi kompetitornya selain strategi pemasaran yang harus dikembangkan juga perlu peningkatan terhadap layanan konsumen dengan cara memaksimalkan fungsi IT dalam pengolahan data sehingga layanan meningkat layanan yang cepat dan tepat.
2	Nina Rahayu. 2014	Perancangan Executive Information System (Eis) Dalam Bidang Penjualan Pada Karinda Cafe Dan Resto	Untuk membuat sistem yang dapat mengetahui kondisi internal pada perusahaan dibutuhkan aplikasi Executive Information System (EIS) khusus pada bidang penjualan. Untuk merancang Executive Information System (EIS) dibuat sebuah sistem yang meringkas data operasional yaitu menggunakan bahasa pemrograman PHP disamping untuk memanggil query ke database aplikasi juga dapat diakses dimana saja asal komputer terkoneksi dengan internet. Dan agar informasi disajikan dengan menarik maka dibuat kedalam diagram yaitu dengan menggunakan library fussion chart.

METODOLOGI PENELITIAN

Gambaran Perencanaan

1. Identifikasi Masalah

Sistem Purchase Order pada spesial outlet di PT. Sinar Sosro yang berjalan saat ini masih manual, hanya menggunakan kertas. sistem yang akan dirancang melalui beberapa proses, mulai dari pengumpulan data, melihat trend kebutuhan outlet, membuat rancangan prosedur baru dengan aplikasi. Dengan dirancangnya aplikasi purchase order yang terintegrasi, dimana pencatatan purchase order telah terkomputerisasi dengan baik, maka pembuatan purchase order lebih cepat dan terhindar dari kesalahan.

2. Tujuan Penelitian

Dengan dirancangnya sistem informasi Purchase Order yang terintegrasi ini, dapat memudahkan user untuk membuat Purchase Order hanya dengan menginput pada menu Purchase Request dan Purchase Order tanpa harus membuat lagi di form lain sehingga proses pembuatan Purchase Order lebih efektif dan efisien serta terhindar dari kesalahan.

3. Studi Lapangan

- Mengidentifikasi masalah yang sering muncul dalam kegiatan ordering atau pembuatan purchase order, baik itu dari pihak user atau outlet dan pihak supplier yaitu PT. Sinar Sosro.
- Merancang model sistem purchase order yang baru untuk memenuhi kebutuhan dalam kegiatan ordering.
- Memberikan kepercayaan pelanggan terhadap barang yang diorder.
- Membantu perusahaan menghemat pengeluaran biaya untuk kertas dan sistem filling.

4. Literatur Review

Literatur Review dilakukan untuk mencari kajian / teori secara mendalam terkait sistem purchase order dan kegiatan ordering melalui artikel ilmiah, jurnal, buku, maupun internet.

5. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk menganalisa sistem purchase order

6. Metode Prototyping

Proses pengembangan sistem seringkali menggunakan metode atau pendekatan prototipe (*prototyping*). Metode ini sangat baik digunakan untuk menyelesaikan masalah kesalah pahaman antara outlet dan supplier yang timbul akibat pihak outlet tidak mampu mendefinisikan secara jelas kebutuhannya.

7. Metode Pengendalian Persediaan Probabilistik

Model pengendalian probabilistik digunakan apabila salah satu dari permintaan, lead time atau keduanya tidak dapat diketahui dengan pasti. Suatu hal yang harus diperhatikan dalam model ini adalah adanya kemungkinan stock out yang timbul karena pemakaian persediaan bahan baku yang tidak diharapkan atau karena waktu penerimaan yang lebih lama dari lead time yang diharapkan. Untuk menghindari stock out perlu diadakan suatu fungsi persediaan pengaman yaitu suatu persediaan

tambahan untuk melindungi atau menjaga kemungkinan terjadinya stock out.

8. Metode Forecasting

Peramalan (forecasting) merupakan bagian vital bagi setiap organisasi bisnis dan untuk setiap pengambilan keputusan manajemen yang sangat signifikan. Peramalan menjadi dasar bagi perencanaan jangka panjang perusahaan. Dalam area fungsional keuangan, peramalan memberikan dasar dalam menentukan anggaran dan pengendalian biaya. Pada bagian pemasaran, peramalan penjualan dibutuhkan untuk merencanakan produk baru, kompensasi tenaga penjual, dan beberapa keputusan penting lainnya. Selanjutnya, pada bagian produksi dan operasi menggunakan data-data peramalan untuk perencanaan kapasitas, fasilitas, produksi, penjadwalan, dan pengendalian persediaan (inventory control). Untuk menetapkan kebijakan ekonomi seperti tingkat pertumbuhan ekonomi, tingkat pengangguran, tingkat inflasi, dan lain sebagainya dapat pula dilakukan dengan metode peramalan.

Peramalan adalah penggunaan data masa lalu dari sebuah variabel atau kumpulan variabel untuk mengestimasi nilainya di masa yang akan datang. Asumsi dasar dalam penerapan teknik-teknik peramalan adalah jika kita dapat memprediksi apa yang terjadi di masa depan maka kita dapat mengubah kebiasaan kita saat ini menjadi lebih baik dan akan jauh lebih berbeda di masa yang akan datang. Hal ini disebabkan kinerja di masa lalu akan terus berulang setidaknya dalam masa mendatang yang relatif dekat. Peramalan merupakan teknik yang digunakan untuk memperkirakan suatu system dimasa yang akan datang. Peramalan diperlukan oleh suatu perusahaan karena setiap keputusan yang diambil dapat memengaruhi keadaan dimasa yang

9. Desain Sistem

Sistem yang akan di desain atau dirancang ialah sistem berbasis aplikasi pada smartphone. Untuk mendapatkan sebuah struktur database yang berkualitas maka akan digunakan teknologi perancangan database yang telah banyak direkomendasikan oleh para ilmuwan database dan telah banyak diimplementasikan oleh para praktisi database. Secara garis besar perancangan database meliputi dua tahap yaitu tahap menggunakan class diagram dan tahap menggunakan SQL server sebagai databasenya. Sistem akan dihubungkan pada mesin pencetak yang berukuran kecil agar dapat mobile dibawa oleh Merchandising.

10. Analisa Dan Pembahasan

Kegiatan penjualan merupakan salah satu fungsi dasar dari sebuah perusahaan, hal ini karena suatu perusahaan tidak akan dapat beroperasi dengan baik tanpa adanya fungsi tersebut. Fungsi pembelian ini sangat penting untuk dikelola dengan sungguh-sungguh karena ruang lingkup dari pembelian tidak hanya sebatas bagaimana manajemen berhasil menerapkan suatu mekanisme pengadaan barang secara tepat waktu dan sesuai dengan target, namun lebih jauh lagi adalah bagaimana menentukan strategi kemitraan antar perusahaan yang efektif. Dalam penerapannya, secara sekilas fungsi penjualan terlihat sederhana namun pada kenyataannya terdapat suatu hal tertentu yang harus diperhatikan, terutama

yang berkaitan dengan karakteristik barang yang dibutuhkan dan faktor-faktor eksternal di sekitar perusahaan. Oleh karena itulah pengembangan sistem dalam penjualan penting untuk diterapkan dalam perusahaan.

11. Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan dan saran dilakukan untuk memberikan sudut pandang yang berbeda pada perusahaan PT. Sinar Sosro. Agar memiliki sistem purchase order yang berkembang mengikuti perkembangan teknologi. Serta pula agar penjualan produk teh botol sosro meningkat tentunya. Dan mendapatkan kepercayaan dari pelanggan – pelanggannya.

Analisa Perhitungan

Mcdonalds adalah restoran cepat saji yang menyajikan makanan barat namun sudah disesuaikan dengan selera indonesia. Data yang dikemukakan disini merupakan data produk yang telah diorder pada minggu pertama sampai ke empat dengan fokus hanya pada bulan januari tahun 2012 sampai 2014. Satuan : karton
Lokasi : Graha Family Surabaya.

Tabel 2. Data Produk Januari 2012 - 2014

Tahun	Minggu	Produk
2012	Pertama	100
	Kedua	90
	Ketiga	75
	Keempat	90
2013	Pertama	115
	Kedua	95
	Ketiga	70
	Keempat	85
2014	Pertama	114
	Kedua	90
	Ketiga	70
	Keempat	90

Dari data diatas, maka metode least square peramalan pesanan yang diterima perusahaan dapat dihitung sebagai berikut :

Tabel 3. Perhitungan minggu pertama

Minggu pertama				
Tahun	Y	X	X ²	XY
2012	100	-1	1	-100
2013	115	0	0	0
2014	114	1	1	114
	330	0	2	14

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{330}{3} = 110$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{14}{2} = 7$$

$$Y \text{ Januari minggu pertama 2015} = 110 + 7 = 117$$

Tabel 4. Perhitungan Minggu Kedua

Minggu kedua				
Tahun	Y	X	X ²	XY
2012	90	-1	1	-90
2013	95	0	0	0
2014	90	1	1	90
	270	0	2	10

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{270}{3} = 90$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{10}{2} = 5$$

$$Y \text{ Januari minggu kedua 2015} = 90 + 5 = 95$$

Tabel 5. Perhitungan Minggu Ketiga

Minggu ketiga				
Tahun	Y	X	X ²	XY
2012	75	-1	1	-75
2013	70	0	0	0
2014	75	1	1	75
	220	0	2	0

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{220}{3} = 75$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{0}{2} = 0$$

$$Y \text{ Januari minggu ketiga 2015} = 75 + 0 = 75$$

Tabel 6. Perhitungan Minggu Keempat

Minggu keempat				
Tahun	Y	X	X ²	XY
2012	100	-1	1	-100
2013	80	0	0	0
2014	90	1	1	90
	270	0	2	10

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{270}{3} = 90$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{10}{2} = 5$$

$$Y \text{ Januari minggu keempat 2015} = 90 + 5 = 95$$

Atas dasar perhitungan dengan menggunakan metode least square di atas, dapat diketahui peramalan pesanan yang diterima perusahaan untuk bulan Januari 2015 adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Peramalan Pesanan Bulan Januari 2015

No	Minggu	Jumlah Produk
1	Pertama	117
2	Kedua	95
3	Ketiga	75
4	Keempat	95
Total Pesanan		382

a. Analisis Kebutuhan Sistem

Pembangunan sistem informasi memerlukan penyelidikan dan analisis mengenai alasan timbulnya ide atau gagasan untuk membangun dan mengembangkan sistem informasi. Analisis dilakukan untuk melihat berbagai komponen yang dipakai sistem yang sedang berjalan meliputi hardware, software, jaringan dan sumber daya manusia. Analisis juga mendokumentasikan aktivitas sistem informasi meliputi input, pemrosesan, output, penyimpanan dan pengendalian.

Selanjutnya melakukan studi kelayakan (feasibility study) untuk merumuskan informasi yang dibutuhkan pemakai akhir, kebutuhan sumber daya, biaya, manfaat dan kelayakan proyek yang diusulkan.

Analisis kebutuhan sistem sebagai bagian dari studi awal bertujuan mengidentifikasi masalah dan kebutuhan spesifik sistem. Kebutuhan spesifik sistem adalah spesifikasi mengenai hal-hal yang akan dilakukan sistem ketika diimplementasikan

Analisis kebutuhan sistem harus mendefinisikan kebutuhan sistem yang spesifik antara lain :

- 1) Masukan yang diperlukan sistem (input)
- 2) Keluaran yang dihasilkan (output)
- 3) Operasi-operasi yang dilakukan (proses)
- 4) Sumber data yang ditangani
- 5) Pengendalian (kontrol)

b. Desain Sistem

Analisis sistem (system analysis) mendeskripsikan apa yang harus dilakukan sistem untuk memenuhi kebutuhan informasi pemakai. Desain sistem (system design) menentukan bagaimana sistem akan memenuhi tujuan tersebut. Desain sistem terdiri dari aktivitas desain yang menghasilkan spesifikasi fungsional. Desain sistem dapat dipandang sebagai desain interface, data dan proses dengan tujuan menghasilkan spesifikasi yang sesuai dengan produk dan metode interface pemakai, struktur database serta pemrosesan dan prosedur pengendalian.

c. Pengujian Sistem

Paket software prototipe diuji, diimplementasikan, dievaluasi dan dimodifikasi berulang-ulang hingga dapat diterima pemakainya. Pengujian sistem

bertujuan menemukan kesalahan-kesalahan yang terjadi pada sistem dan melakukan revisi sistem. Tahap ini penting untuk memastikan bahwa sistem bebas dari kesalahan.

Penerimaan pengguna (user) terhadap sistem dapat dievaluasi dengan mengukur kepuasan user terhadap sistem yang diujikan. Pengukuran kepuasan meliputi tampilan sistem, kesesuaian dengan kebutuhan user, kecepatan dan ketepatan sistem untuk menghasilkan informasi yang diinginkan user. Ada beberapa model pengukuran kepuasan user terhadap sistem, diantaranya adalah *Technology Acceptance Model (TAM)*, *End User Computing (EUC) Satisfaction*, *Task Technology Fit (TTF) Analysis* dan *Human Organizational Technology (HOT) Fit Model*.

Salah satu model pengukuran yang telah diterjemahkan ke dalam beberapa bahasa berbeda dan tidak menunjukkan perbedaan hasil pengukuran yang signifikan adalah *End User Computing (EUC) Satisfaction*. Model ini menekankan kepuasan user terhadap aspek teknologi meliputi aspek isi, keakuratan, format, waktu dan kemudahan penggunaan sistem.

d. Implementasi


Setelah prototipe diterima maka pada tahap ini merupakan implementasi sistem yang siap dioperasikan dan selanjutnya terjadi proses pembelajaran terhadap sistem baru dan membandingkannya dengan sistem lama, evaluasi secara teknis dan operasional serta interaksi pengguna, sistem dan teknologi informasi.

Sistem Rancangan Yang Dibuat


Sistem baru yang saya rencanakan ialah masuknya penggunaan teknologi dan metode baru dalam sistem penjualan. Hal ini dapat mempersingkat tahapan yang ada, selain itu lebih ramah lingkungan karna akan semakin meminimalisir penggunaan kertas. Team penjualan akan di fasilitasi dengan alat – alat pendukung dalam kegiatan penjualan.

1. Taking Order

Merchandising atau MD memiliki aplikasi di *smartphone* untuk melakukan purchase order saat kunjungan ke outlet. Kemudian menscan barcode yang ada di setiap outlet. Memasukan stok on hand atau yang ada di gudang outlet, melihat trend penjualan atau *Built To Order* yang telah di buat oleh pihak outlet dan masukan data estimasi order. Pihak outlet harus dengan benar menghitung berapa jumlah barang yang akan dibutuhkan, baik itu stok untuk big order, lonjakan pengunjung karna ada tanggal merah / long weekend, dan promo yang berjalan. Di sinilah pentingnya komunikasi yang baik antara MD dengan manajer outlet setempat. Saat semua kunjungan telah diselesaikan data akan di kirim melalui internet ke kantor. Hal ini bermaksud untuk menggantikan RRK kertas, tidak perlu lagi menulis dengan tulisan tangan. Setiap outlet akan menerima copy (P.O.) yang telah dibuat dan disetujui, di print dari mesin kecil yang disambungkan menggunakan bluetooth.

	LOGIN
NAMA MD	
NO. ID	

Gambar 1. Tampilan LOGIN



Outlet

Date

NO. PO

Deskription	Quantity	Amount

PRINT

CANCEL

Gambar 2. Tampilan CREAT PO

NAMA MD :
OUTLET :
DATE :

DESKRIPTION	QUANTITY	AMOUNT

TANDA TANGAN
DAN STEMPEL OUTLET

Gambar 3. Print Out PO

RECAP PURCHASE ORDER

DATE :

OUTLET	DESKRIPTION	QUANTITY	AMOUNT

Gambar 4. Print Out Recap PO

2. Warehouse

Gudang menerima rekap data estimasi order yang telah dikirimkan oleh MD, untuk kemudian di cetak dan di berikan kepada sales untuk di loading.

3. Loading

Proses *Loading* adalah proses muat barang dari Warehouse ke dalam mobil Box sesuai Estimasi Order yang ada. Penataan di dalam Box juga harus diperhatikan, karena sangat berpengaruh untuk keesokan harinya saat Delivery ke outlet – outlet. Susunan di sesuaikan dengan rute kunjungan sales

4. Delivery To Outlet

Kegiatan pengiriman ke konsumen atau ke outlet, speseial outlet tepatnya. Seperti resto cepat saji, foodcourt, tempat karaoke keluarga, toko roti, bioskop, wahana rekreasi, dan lain lain.sales mengirim produk sesuai rute yang sudah dibuat. Sales menerima pembayaran tunai ataupun kredit.

5. Konfirmasi permintaan dan pembayaran

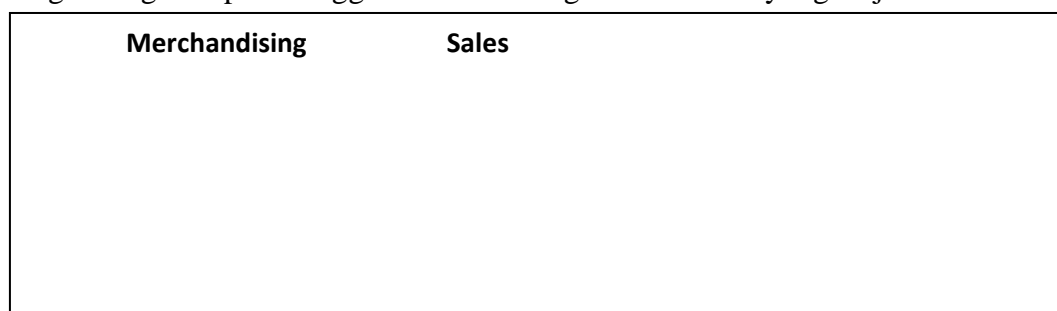
Sales datang ke outlet cukup dengan mencocokkan purchase order (P.O.) dengan *printcopy* yang telah dibuat oleh MD ketika *taking order* sehari sebelumnya.

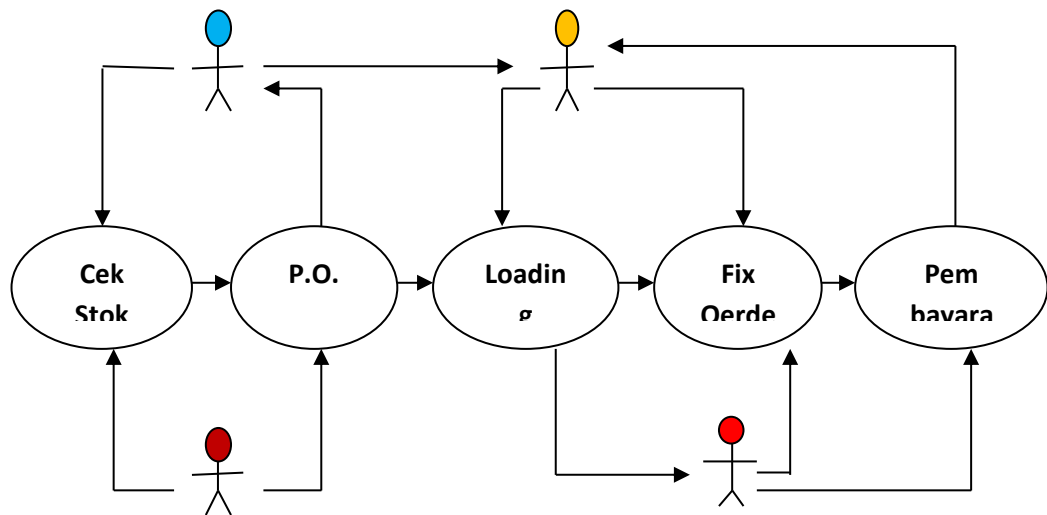
Hasil Perencanaan

Merchandising akan melakukan taking order di setiap outlet sesuai schedule yang telah di buat. Merchandising atau biasa disebut MD adalah seorang yang memiliki peran penting dalam sistem purchase order (PO). Karena MD adalah penyambung pesan antara pihak outlet dengan supliier atau sales. Selain sales yang memiliki hubungan baik dengan pihak outlet saat pengiriman barang, MD juga harus menjalin hubungan baik dengan pihak outlet untuk mendapatkan kepercayaan pihak outlet saat meng order. MD dan pihak outlet mengecek stok on hand dan melihat trend penjualan, kemudian MD membawa (PO) untuk disampaikan kepada sales untuk melakukan muat barang dan dikirim keesokan harinya.

Use Case Diagram

Setelah prosedur sistem telah dipaparkan di atas, maka prosedur tersebut akan digambarkan dalam bentuk diagram agar dapat mudah dibaca/dimengerti. Prosedur tersebut digambarkan dalam bentuk use case diagram agar dapat menggambarkan mengenai aktifitas yang terjadi.



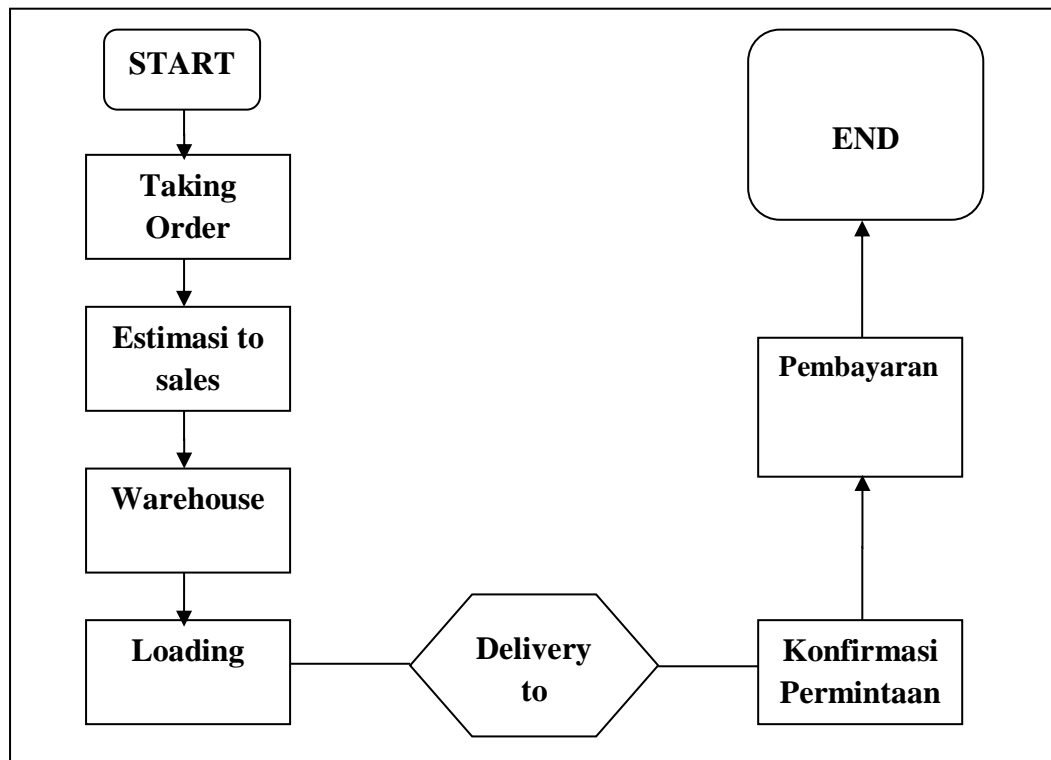


Gambar 5. Use Case Purchasing Order

Berdasarkan gambar 3.1. Use Case Diagram yang berjalan ini terdapat keterangan yaitu:

1. Nama Use Case : Cek stok
Aktor : Merchandising
Keterangan : MD melakukan cek stok bersama manager on duty di outlet.
2. Nama Use Case : P.O.
Aktor : Manager on duty
Keterangan : Manager on duty meng acc jumlah PO yang di buat oleh Merchandising.
3. Nama Use Case : Loading
Aktor : Sales
Keterangan : Sales memuat barang berdasarkan PO yang diberikan oleh MD.
4. Nama Use Case : Fix order
Aktor : Sales
Keterangan : Sales mengirim barang dan mengkonfirmasi jumlah PO kepada Manager on duty.
5. Nama Use Case : Pembayaran
Aktor : Manager on duty
Keterangan : pihak outlet melakukan pembayaran atas barang yang dikirim Sales.

Berdasarkan sistem purchase order yang diterapkan oleh PT. Sinar Sosro dapat ditentukan proses aliran (P.O.) yang meliputi beberapa tahap, sebagai berikut :



Gambar 6. Proses aliran Purchase Order

Kesimpulan

PT. Sinar Sosro merupakan perusahaan yang bergerak di bidang minuman teh dalam kemasan pertama di Indonesia berskala internasional. Sistem penjualan yang diterapkan di PT. Sinar Sosro sudah efisien dan efektif. Prinsip efisiensi dapat dilihat dari barang yang di bawa dan di delivery ke outlet pas dan jumlah nya sesuai, karna sudah ada estimasi order oleh MD di sehari sebelumnya, tidak seperti sistem kanvaser yang membawa barang namun tidak tahu berapa jumlah yang akan dijual, sehingga kemungkinan membawa barang kembali ke gudang besar dan tenaga kerja yang ada di perusahaan bekerja sesuai standar. Prinsip efektivitas yang diterapkan di perusahaan ini baik, dapat dilihat dari permintaan produk berulang dari konsumen. Dengan estimasi yang sudah disesuaikan dengan *built to* di outlet. Sehingga *end user* dapat menikmati produk sosro. Hal ini didukung dengan pemantapan stok gudang sehingga produk di gudang tidak pernah kosong dan konsumen tidak mengalami *out stock*. Setiap *department* dalam menjalankan proses penjualan sesuai standar selalu berkomunikasi dengan memberikan informasi terbaru, sehingga dalam pelaksanaannya tidak terjadi kesalahan.

Saran

1. Untuk *Department Sales*

Pada *departement* ini terkadang terjadi kesalahan jumlah produk yang di kirim ke outlet. Selisih antara merchandising dan kemauan sales sehingga tidak sesuai dengan apa yang telah di estimasikan oleh outlet. Hal ini terjadi karena beberapa hal :

- a. Manager outlet yang mengestimasi jumlah barang kepada MD berbeda dengan saat sales *delivery to outlet*. Untuk mengatasi permasalahan tersebut yang harus dilakukan adalah meminta tanda tangan dan nama terang di RRK saat mengestimasi order, sehingga saat sales mengirim barang dapat menunjukan siapa yang bertanggung jawab order. Atau dengan cara manager outlet membuat print *purchasing order*.
- b. Sales mengejar target penjualan yang kurang, sehingga memaksa konsumen menambah orderannya. Untuk hal ini dapat diselesaikan oleh pihak salesnya sendiri. Agar tidak memaksakan kehendaknya, karena outlet sudah mengestimasi orderannya sesuai kapasitas gudang masing – masing.
- c. Adanya orderan tambahan dari konsumen yang dadakan dengan jumlah besar, setelah MD melakukan estimasi order. Sehingga jatah produk outlet lain dikurangi. Untuk mengatasi masalah ini pihak outlet perlu memiliki *contact person* MD atau sales yang bersangkutan. Sehingga saat ada orderan mendadak dapat segera menghubungi dan mengubah jumlah estimasi order nya.

2. Untuk *Departement Merchandising*

Pada *departement* ini kegiatan estimasi order saat kunjungan masih menggunakan *manual treatment*. menggunakan kertas. Untuk mengatasi masalah tersebut mungkin perusahaan bisa meng *update* sistem pengorderannya. Menggunakan teknologi komputerisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Jagat sistem informasi.com, "Pengertian Dan Definisi Sistem" Mei 2013, Diakses 17 November 2016,
<http://jagatsisteminformasi.blogspot.com/2013/05/pengertian-dan-definisi-sistem.html?m>.
- Ondyx.blogspot.co.id, Diakses pada 30 desember 2016.
- Prasojo, Prasojo, dan Riyanto. 2011. Teknologi Informasi Pendidikan. Yogyakarta: GavaMedia.
- Wikipedia.org, "Horeka" Diakses 31 Januari 2017,
<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Horeka>.
- Nurani, Siti, 2014, Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Sony Toko Buku & Sport. <https://widuri.raharia.info/index.php/SI1111465626backup>.
 Diakses 31 Januari 2017.
- Rahayu, Nina, 2014, Perancangan Executive Information System (Eis) Dalam Bidang Penjualan Pada Karinda Cafe Dan Resto. Diakses pada tanggal 31 Januari 2017.
<http://ojs.amikom.ac.id/index.php/semnasteknomedia/article/view/453>